

TALENTS

N° 8 - *janvier 2006*

Le magazine des membres du Club 1er Virax

Billet d'humeur

après Interclima
que la fête continue !



Tous les deux ans, nos équipes sont entièrement mobilisées pour faire de cet événement professionnel qu'est Interclima un plein succès pour la marque VIRAX.

Cette année, nous avons voulu redoubler d'énergie et d'inventivité pour communiquer avec vous dans les meilleures conditions. Nous avons souhaité un stand plus spacieux pour vous recevoir et mettre nos nouveautés sur le devant de la scène. Et elles sont nombreuses, comme en témoigne ce numéro de votre magazine tout au long de ses pages.

Durant ces quatre jours de Salon, toutes les équipes de vente et de marketing de Virax ont été à votre écoute pour que ces moments soient riches de vos commentaires, de vos suggestions, et de votre professionnalisme. Et tout simplement de votre présence.

Car au-delà de l'aspect professionnel, Interclima est une fête et je tiens à remercier tous ceux d'entre vous qui y ont participé et qui ont contribué à cette ambiance. Un lien nous unit et nous sommes toujours assurés de passer d'agréables moments en votre compagnie.
Aussi, je profite de ce billet d'humeur festive pour vous souhaiter une excellente année 2006, aussi riche sur le plan personnel que professionnel.

Pour que s'exprime votre Talent !

Patrice Bondy



A Interclima, puis à la Mostra Convegno
Virax dévoile ses nouveautés

Sommaire

Interclima, Elec Home&Building 2006

Virax dévoile ses nouveautés

La cintreuse arbalète Nouveau Concept

Du 17 au 20 janvier, Virax a présenté ses nouveaux produits à Interclima+Elec Home&building (Paris - Porte de Versailles). Sertissage axial et radial, cintrage manuel, nouvelle gamme pour la climatisation et services sont à l'honneur. Découvrez à votre tour ces outils de nouvelle génération qui répondent toujours à notre engagement de fabricant : vous accompagner au quotidien.

Champagne ! Plus que jamais, l'expression s'impose pour qualifier la présence de Virax à cette nouvelle édition d'Interclima rebaptisée Interclima+Elec Home&Building, la *«semaine du second œuvre et du bâtiment communicant»* (lire l'encadré). Car cette année, Virax a mis les petits plats dans les grands ! D'abord en aménageant un vaste stand de 150 m² sur deux étages (Hall 2.2 - stand E3) pour *« accueillir l'ensemble de nos clients dans les meilleures conditions »*, comme le souligne Eric Le Barh, le Responsable du marketing[1].

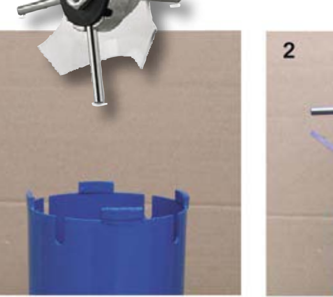
Sertissage : des outils fiables et pratiques

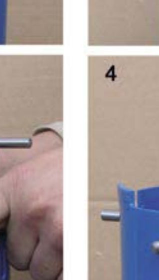
Toute la force de vente et les moyens matériels du fabricant ont été mobilisés pour présenter un ambitieux programme de nouveautés. Démonstrations à l'appui. Le cru 2006 s'articule autour de 4 axes majeurs : innovation, design, confort d'utilisation et service.

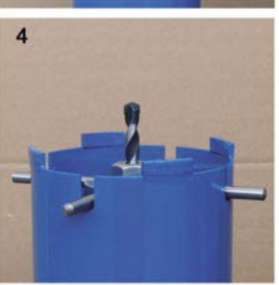
Virax a notamment présenté des nouveautés marquantes dans le domaine du sertissage (axial et radial). En sertissage radial, les deux nouvelles machines, la sertisseuse électro-mécanique Viper M20+ et la sertisseuse électro-hydraulique Viper M24, répondent aux principales attentes du marché : rapidité, fiabilité, accessibilité, poids et prix. Il en va de même en matière de sertissage axial (ou à glissement). La pince à expansion et la pince à sertir manuelle pour le tube PER/PEX série 5 exposées au salon sont à la fois légères, pratiques et résistantes.

Sur les services aussi, Virax s'engage

Toujours parmi les inédits 2006, Virax met sur le marché sa nouvelle gamme d'outils dédiés à la mise en œuvre et à l'entretien des appareils de climatisation, une nouvelle gamme de scies trépans et de forets diamantés à eau (percement de tous types de matériaux) mais également la cintreuse arbalète Nouveau Concept (cintrage par emboutissage). D'un moindre coût qu'une cintreuse hydraulique, elle dispose d'un mécanisme breveté qui, à capacités techniques équivalentes, réduit les efforts de l'utilisateur. *« Tous ces nouveaux produits sont élaborés en collaboration avec des professionnels, afin de répondre à leurs exigences, tant en terme de qualité, de sécurité, de confort d'utilisation que de productivité »*, rappelle Eric Le Barh.







Montage des couronnes et accessoires + kit centreur pour le carottage à sec

Si les produits Virax connaissent en ce début d'année une riche actualité, l'offre de services n'est pas en reste. Vous pourrez en juger par vous-même avec l'extension de la garantie à 3 ans qui inclut la prestation Power + Assistance : en cas de panne, de casse ou de vol, Virax s'engage à mettre à la disposition des utilisateurs adhérents un produit équivalent, et ce dans les 24 heures qui suivent leur appel.

Quatre jours de démonstrations et d'échanges

Interclima+Elec fut également l'occasion pour Virax de mettre sur le devant de la scène certaines des nouveautés 2005 encore peu exposées. L'une des plus belles réussites est le Contrôleur d'étanchéité Gaz qui permet de vérifier l'étanchéité des installations alimentées à une pression inférieure à 50 mbar (lire Talents n°7 page 3). Mais encore et en vrac, une nouvelle gamme de couronnes et d'accessoires pour le carottage à sec (couronne à sec, kit centreur, kit aspirateur, aspirateur), un serre tube rapide permettant de serrer jusqu'à 2'' d'une seule main, l'établi pliable Xtra Small pour optimiser votre espace ou le coffre de chantier à roulette (lire Talents n°6).

Ces quatre jours d'exposition, de démonstrations, de rencontres et d'échanges sont un moment fort pour Virax et ses clients, mais nous n'oublions pas que notre travail en commun se fait tous les jours sur le terrain... Nous y répondrons présent !

(1) De novembre à décembre dernier, les 12 000 membres du Club1er Virax ont reçu leur invitation gratuite pour l'accès au salon.

Un traitement de faveur pour les installateurs

Organisé du 17 au 20 janvier à Paris-Porte de Versailles, Interclima+Elec Home&Building a réuni en un seul lieu toutes les solutions techniques du génie climatique, du froid et du génie électrique. Soit l'ensemble des acteurs (+ de 600 marques) impliqués sur le marché du second œuvre technique et du bâtiment communiquant. Soucieux de favoriser la présence des installateurs, les organisateurs du salon ont pris certaines dispositions : espaces d'accueil dédiés aux organisations professionnelles, frais de déplacement des jeunes artisans pris en charge, remises de prix spécifiques...

Pour en savoir plus :
http://www.interclimaelec.com/



Une nouvelle gamme d'outils dédiés à la climatisation (pompe à vide)



à suivre la Mostra Convegno

Pour ceux qui n'auraient pu se rendre à Interclima, une seconde chance est donnée avec la Mostra Convegno Expocomfort (du 28 février au 4 mars). Virax présentera en effet ses nouveautés dans le cadre de la foire milanaise, événement biennal international majeur dans les domaines du chauffage, sanitaire, air conditionné, énergies renouvelables... A noter que cette année, la Mostra Convegno se tiendra dans le centre Rho, un tout nouveau lieu d'exposition situé à la périphérie de Milan.

Pour en savoir plus :
www.mcexpocomfort.it/

Plus de détails ! ➤

Pour plus d'informations sur les nouveaux produits 2006 présentés en avant-première à Interclima, lire page 3, ci-contre, la rubrique Le Point sur les Nouveautés.



Sertissage radial

M20+ et M24, deux Viper très attendues

• La sertisseuse Viper M20+ : électromécanique, plus compact, elle répond à 80 % des besoins. Certainement, l'une des machines à sertir la plus rapide du marché, en plus d'un excellent compromis prix/poids.

Réf. 253240 - Prix public HT : 790 €

• La Viper M24 : électro-hydraulique c'est l'un des meilleurs poids plume du marché, seulement 2,7 kg (4 kg avec la pince mère). Batterie NiMH/12V/2.2Ah

Réf. 253260 - Prix public HT : 989 €

Sertissage axial (ou à glissement) Deux outils résistants et pratiques

Les deux nouvelles pinces, à expansion et à sertir manuelle pour le tube PER/PEX série 5, couvrent la plupart des besoins du marché (du ⌀ 12 au 32 mm) et offrent une très haute qualité de réalisation. Ces deux outils légers, très résistants et pratiques, sont, qui plus est, équipés d'un mécanisme de démultiplication de l'effort. Doté de six segments (contre 2 sur de nombreux produits standard), le cône d'expansion de la pince préserve l'intégrité du tube et garantit un sertissage dans d'excellentes conditions.



Composition : Ø 12-16-20-32

Pince expansion : Réf. 25 3402
Prix public HT : 180 €

Sertisseuse manuelle à glissement :
Réf. 25 3302 - Prix public HT : 340 €



Cintreuse arbalète Nouveau Concept Moins d'effort, plus de capacité !

C'est ce que vous offre la cintreuse arbalète Nouveau Concept dont les matériaux ont été optimisés (corps et gâchette en alliage léger, crémaillère et mécanisme en acier de haute résistance, poignée renforcée avec de la fibre de verre). Son mécanisme breveté lui assure les capacités d'une cintreuse arbalète hydraulique pour un moindre coût.

Nb : La cintreuse est livrée en coffret plastique permettant de ranger les formes et les contres formes du diamètre 10 au 32.

Composition : Ø 10-12-14-16-18-20-22

Réf . 250065 - Prix public HT : 210 €

Scies trépans et forets diamantés Percez tout type de carrelage !

Virax propose une nouvelle gamme de scies trépans et de forets diamantés conçue pour le sciage/perçage des matériaux très durs de type carrelage en grès seram ou porcelinato.

Réf. 2216 et 2217

Ex. de prix public HT :
Scie trépan Ø 16x35 mm, réf. 22 1605 : 11,40 €
Scie trépan Ø 32x35 mm, réf. 22 1610 : 21,95 €





Max et Hervé Sanna le passage de relais

Max et Hervé, Hervé et Max : on les croirait inséparables et pourtant, petit à petit, le fils s'affranchit du père pour suivre son propre chemin. Hervé, 28 ans, est né trois ans seulement après la création de la société par son père Max, en 1974. Depuis toujours, ils ont travaillé en duo, le fils apprenant sur le terrain et renforçant ses compétences par une formation en alternance au CFA de Marseille - La Timone (il y obtiendra un CAP en plomberie chauffage et un Brevet Professionnel en Génie Climatique). *« Aujourd'hui, on intervient chacun de son côté,* explique Hervé Sanna avec l'accent méridional, *sauf quand il s'agit d'un grand chantier comme c'est le cas actuellement sur Saint Maximin. On fait toute l'installation chauffage et sanitaire pour l'extension d'une villa ».*

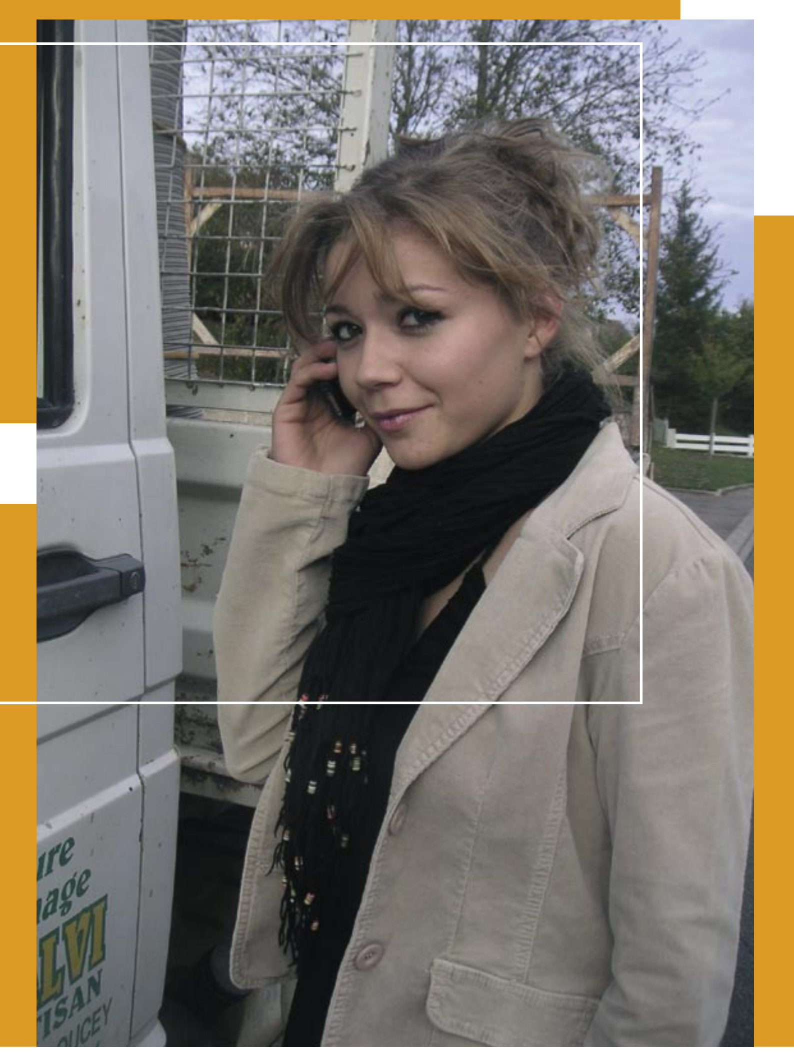
La rénovation chez les particuliers constitue l'essentiel de leur activité. Sur Marseille, sur Aix, Vitrolles et jusqu'à Martigues, Max et Hervé Sanna font valoir leur expérience et leur dynamisme conjugués. *« Désormais, c'est moi qui suit la marche de l'entreprise, au niveau des investissements, des achats,* reprend Hervé, *en ce moment, l'activité peine un peu, surtout en raison de problèmes de stock. Les commandes sont longues à venir. »*

A l'entrée du pavillon que la famille occupe dans un quartier typique de Marseille se trouve l'atelier. Y sont entreposés les tubes de cuivre et de fer, l'outillage et le dernier matériel dont Hervé a fait l'acquisition : *« Dernièrement, j'ai fait des essais de sertissage sur un chantier, j'ai trouvé que c'était facile et rapide, et si la fiabilité se confirme, je pense bientôt m'équiper ».* Pas de doute, l'entreprise familiale est entrée de plein pied dans la modernité.

SARL H.S.C.M
60 rue Michel Gachet
13 007 Marseille.
Tél/Fax : 04 91 59 24 99.
herve.sanna@wanadoo.fr

Au féminin

Natacha Calvi, l'esprit de famille



Il y a trois ans, bac en poche, Natacha Calvi se destinait plutôt à des études de droit. Seulement voilà, l'esprit de famille a pris le dessus. A un moment où son père, installateur de chauffage et sanitaire, rencontrait des difficultés, Natacha n'a pas hésité à lui apporter son «soutien moral», avant de prendre en main la comptabilité, puis la gestion de l'affaire familiale.

Aujourd'hui âgée de 21 ans, la voilà propulsée aux commandes d'une entreprise forte de dix employés parmi lesquels son oncle et son jeune frère de 18 ans. La société Bruno Calvi (du nom de son père) rayonne tout autour de Val de Vière (sa base dans la Marne) jusqu'à Châlons en champagne et au-delà. Plomberie, maçonnerie, soudure, dépannage..., elle propose des services variés à une clientèle de particuliers. Une prestation d'autant plus complète que Natacha elle-même a appris sur le terrain la pose du carrelage et de la faïence. Elle intervient désormais en solo pour apporter la touche finale dans les cuisines et salles de bain.

Pas facile pourtant d'être une (jolie) femme dans un univers professionnel (presque) exclusivement masculin. Mais Natacha s'en tire très bien : *«les clients sont parfois étonnés, ils craignent que le travail ne soit pas bien fait mais passée la première heure, tout va mieux».* Pour le reste, épaulée par son père qu'elle consulte sur chaque décision (recrutement, investissement matériel, etc), la jeune femme fait preuve d'une grande maturité. Armée de son téléphone portable, elle gère les chantiers en cours, intervient auprès des employés ou des clients et, s'il le faut, transporte les matières premières ou les outils pour gagner du temps. A 21 ans seulement, voilà une "patronne" qui sait déjà se faire respecter !

Ets Bruno Calvi,
18 grande rue Doucey
51340 Val de Vière.
Tél : 03 26 73 96 91

Marchés du gaz : des opportunités à saisir

Jérôme Maldonado est Directeur Technique chez Qualigaz, l'organisme de contrôle des installations de gaz. Dans un contexte d'ouverture des marchés, il nous éclaire sur les opportunités à saisir pour les installateurs mais aussi sur les obligations à remplir.

Talents : Pouvez vous nous rappeler en quoi consiste la procédure de certification ?

Jérôme Maldonado : Il n'y a pas en fait de procédure de certification mais le visa par Qualigaz d'un certificat de conformité établi par l'installateur et sous sa responsabilité. Qualigaz assure la vente des imprimés et intervient selon la qualification de l'installateur. Pour ceux non titulaires d'une qualification Professionnels du Gaz Naturel (PGN) ou Professionnel du GPL (PGP), notre organisme effectue le contrôle de l'installation avant visa du certificat de conformité. Pour les entreprises titulaires d'une qualification, Qualigaz vise le certificat de conformité sans contrôle. Ces entreprises PGN et PGP sont contrôlées par sondage selon les modalités prévues par les conventions qui régissent les appellations.

Talents : Comment voyez-vous évoluer le marché du gaz ?

Jérôme Maldonado : Plusieurs facteurs influent sur le marché et le font évoluer en permanence. En premier lieu, les exigences européennes en matière de pollution et notamment la directive du 16 décembre 2002 sur la performance énergétique des bâtiments qui demande la mise en place d'une inspection des chaudières et des installations de chauffage en vue de la réduction de la consommation d'énergie et de la limitation des émissions de dioxyde de carbone. Par ailleurs, l'ouverture des marchés du gaz multiplie les fournisseurs de gaz, pour le moment sur le marché des professionnels mais demain sur celui des particuliers. Enfin, les matériels et les techniques aussi évoluent et influent sur ce que les installateurs peuvent offrir à leurs clients.



Talents : L'ouverture du marché est-elle un facteur de nouveaux débouchés pour les installateurs ? Comment se positionner ?

Jérôme Maldonado : Elle peut l'être si les installateurs s'y préparent en complétant leurs activités essentiellement techniques par des offres de services à leurs clients.

Le client consommateur étant toujours plus exigeant, le positionnement de l'installateur n'a de sens que s'il améliore la qualité des services. Nous le percevons à notre niveau, c'est la raison pour laquelle nous avons évolué et développé d'autres services. Une campagne de communication est en cours de réalisation afin de présenter les évolutions et les nouveaux services que nous proposons à nos clients installateurs.

Talents : Des répercussions sont-elles à prévoir sur les obligations des professionnels ?

Jérôme Maldonado : L'inspection des chaudières et des systèmes de chauffage aura un impact fort sur l'organisation des entreprises qui iront sur ce marché car elle devra faire l'objet d'une reconnaissance du professionnalisme qui est en cours de discussion avec l'administration. La réduction de la consommation d'énergie et la limitation des émissions de dioxyde de carbone apportent déjà des évolutions sur les matériels à la disposition des professionnels et une évolution réglementaire de plus en plus complexe. La formation sera donc incontournable pour les professionnels qui voudront rester compétitifs. Une formation adaptée sera le gage de la réussite de nos clients et nous sommes déjà prêts avec les stages de formation que propose la marque OPSIS.





- **4** millions de certificats traités depuis 1992.
- **5000** heures de formation dispensées en moyenne chaque année depuis 2003.
- **292** collaborateurs répartis sur tout le territoire.

Pour en savoir plus : http://www.qualigaz.com/



Qualigaz est une association fondée en 1990 dont l'objet est de contribuer par tous les moyens à l'amélioration de la sécurité et de la qualité des installations de gaz et de leurs conditions d'utilisation, appareils compris. Elle intervient à cet effet dans le cadre prévu par l'arrêté du 2 août 1977 modifié dans les locaux à usage d'habitation et leurs dépendances. Les missions confiées à Qualigaz sont :

- le contrôle des installations intérieures de gaz combustible neuves, complétées, modifiées et le remplacement des chaudières.
- les diagnostics d'installations intérieures existantes ; toutes les actions de formation à destination des professionnels leurs permettant d'améliorer leurs compétences gaz.
- La réalisation des audits des professionnels titulaires des appellations Professionnel du Gaz Naturel (PGN) ou Professionnel du GPL (PGP)
- L'organisation des tests de validation des connaissances gaz des responsables gaz des entreprises PGN et PGP.

Ce sont ajoutées à ces prestations :

- La gestion des enquêtes de satisfaction des entreprises titulaires de l'appellation Professionnel Maintenance Gaz (PMG) et les tests de validation des connaissances des responsables maintenance gaz de ces entreprises ;
- La réalisation de diagnostics immobiliers dans le cadre des transactions immobilières via ses filiales Multicontrôle Horizon et Contrôle Technique Habitat.

Contrôle Technique Habitat
www.controletechniquehabitat.com



Le service des expéditions



Une mécanique bien huilée

En relation permanente avec la production et le service clients, celui des expéditions assure le bon acheminement des commandes jusque chez vos revendeurs. Réception des produits, stockage, confection des colis, chargement dans les camions..., les préparateurs conjuguent quotidiennement rapidité d'action et précision.

Dans les allées du "magasin", les préparateurs remplissent leur chariot de commandes tandis que les engins de manutention klaxonnent pour signaler leur passage. Aux postes d'à côté, des opérateurs assemblent les dernières pièces et composent les colis. Nous sommes au service des expéditions Virax, au milieu d'une ruche minutieusement organisée d'où partent quotidiennement les colis à destination des distributeurs français ou étrangers.

La simple énumération des différentes fonctions du service donne une idée de son mode opératoire : la réception de tous les composants venant de l'extérieur, le stockage des produits finis, le picking (action de "piocher" les produits dans les bacs), la composition (jusqu'au chargement) et, chapeautant le tout, la gestion administrative des commandes.

« Notre responsabilité est de faire en sorte que les produits soient toujours disponibles de façon à être livrés dans les délais, explique Robert Decourty, le responsable des expéditions, *nous sommes une courroie de transmission entre l'usine qui assure la production des pièces et le service client qui réceptionne les commandes des distributeurs ».* Tout est dit. Ne reste plus qu'à... faire, jour après jour, à raison en moyenne de 300 expéditions quotidiennes. Et quand on sait que Virax compte 20 000 références différentes, on saisit mieux la complexité de la tâche.



Une vigilance de tous les instants

Voici, pour mieux comprendre, le parcours d'une commande. En provenance directe du service clients (lire Talents n° 6), elle arrive sur le poste informatique du "magasin". Une mécanique bien rodée s'enclenche alors. Le bordereau en vue sur leur chariot, les préparateurs parcourent les allées. C'est la phase dite de picking qui consiste à aller chercher les produits commandés, d'abord dans les réserves (pour les pièces volumineuses), puis dans les allées du magasin (petites pièces). *« La préoccupation première est d'éviter les erreurs. Nous sommes actuellement à un taux d'erreur de 1 pour 100 expéditions* (une expédition compte en moyenne trois colis - ndlr) *, ce qui est satisfaisant sachant qu'une seule erreur dans un colis est comptabilisée comme une expédition "ratée" ».* Cette recherche du "zéro défaut" exige une vigilance de tous les instants de la part des préparateurs. Afin d'éviter les gestes automatiques, générateurs d'erreurs, les produits ne sont pas classés par famille mais référencés à l'aide d'un numéro à six chiffres complété d'un code géographique. Impossible dans ces conditions de tomber dans la routine.

Les derniers assemblages

Vient ensuite la composition des colis. Exécutée par cinq opérateurs, elle inclut l'assemblage final de certains outils (ex : le chalumeau) ou la confection des coffrets (ex : la pince à emboîture). A quelques pas de là, un espace est dédié au montage et à l'assemblage de produits plus "lourds" comme les cintreuses. Les colis composés (dans des emballages en carton ou des caisses en bois) sont alors placés sur la chaîne d'expédition à proprement parlé où ils sont fermés avant de rejoindre la pesée finale. *« Le poids de chaque produit est enregistré dans le système,* explique Robert Decourty, *et à chaque commande, le système indique le poids totale de l'ensemble. C'est une ultime vérification pour s'assurer qu'un produit n'a pas été oublié ou, au contraire, ajouté par mégarde à la commande ».*





Une fois les caisses en bois cerclées, une fois les piles de cartons "filmées", les palettes de colis rejoignent les deux quais de chargement. *«Le processus est identique, qu'il s'agisse d'expéditions vers les différentes régions de France ou de ces caisses qui vont voyager par voie maritime vers les Etats-Unis »,* explique Robert Decourty.

Des départs ont lieu tous les jours vers l'Italie, l'Allemagne et le territoire français. Sur l'aire de chargement se succèdent les trois transporteurs principaux avec lesquels Virax travaille : un pour les colis multiples, un autre pour les colis uniques et un dernier pour les envois express.

En moyenne, combien de temps prendra la livraison ? *«La commande qui arrive le matin part dans la journée,* garantit Robert Decourty. *Pour un distributeur français, il faut compter 24 heures d'acheminement».*



Le service Expédition en quelques chiffres :

Le personnel : **23** personnes dont **3** à la réception,
5 préparateurs pour le territoire français (**3** à l'international)...

20 000 références en stock

Environ **300** expéditions par jour (une expédition = un colis)

Taux d'erreur dans les expéditions : 1/100.

des présentoirs prêts à l'emploi

Parmi ses missions, le service des expéditions compte également la composition des présentoirs livrés "prêts à l'emploi" aux revendeurs. *«Ce sont des tâches ponctuelles mais qui participent à notre activité commerciale »,* confirme Robert Decourty. A l'occasion d'opérations promotionnelles, les opérateurs de Virax composent des produits spécifiques tels que des caisses à outils sur roulettes ou confectionnent des présentoirs, par exemple pour exposer coupes tube ou chalumeaux. *«On rend ainsi un grand service aux distributeurs qui n'a qu'à positionner nos présentoirs sur son lieu de vente».*

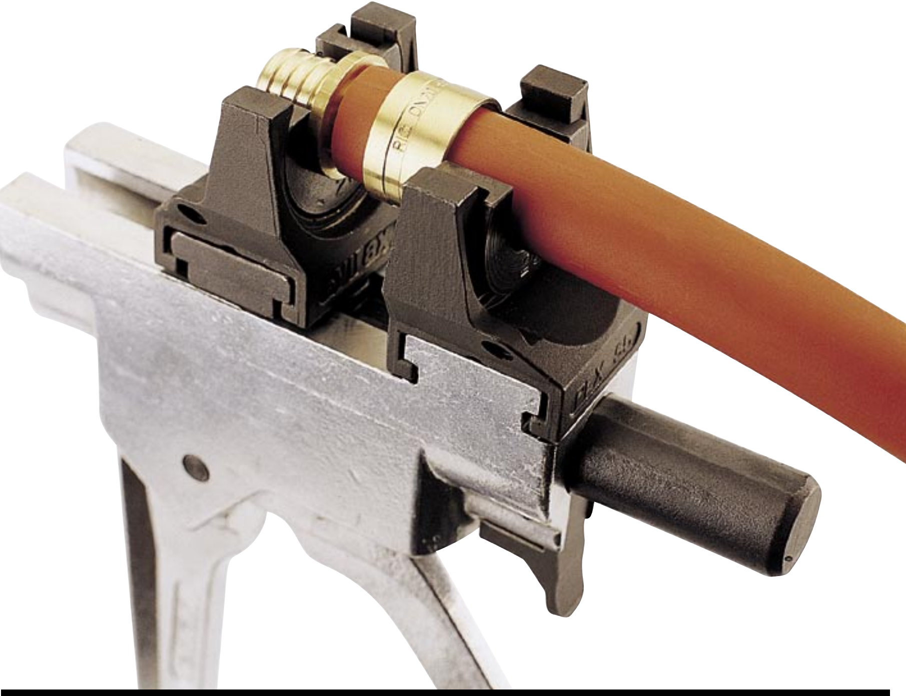


Tubes PE

et raccords à glissement
Les fabricants valident la nouvelle gamme d'outils Virax

En 2005, Virax a répondu à la demande sur le sertissage axial par le lancement d'une nouvelle gamme d'outils (pince à expansion et sertisseuse manuelle à glissement). Pour valider cette solution de sertissage, les fabricants de tubes et raccords ont été mobilisés.

Nous sommes parmi les rares entreprises à fabriquer tout ce que nous vendons, tient d'emblée à préciser Michel Gay, Directeur Technique de Giacomini France. La société a débuté dans les années 50 dans la robinetterie pour chauffage et collecteur (décolletage laiton) avant de s'orienter vers l'injection/extrusion de matières plastiques. Aujourd'hui, son activité se développe dans la vente de systèmes pour planchers chauffants, système pour lesquels le tube PER/PEX est particulièrement adapté. Basée à Pontault-Combault, la filiale française de Giacomini (les usines sont en Italie) a obtenu l'avis technique du CSTB (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment) pour son tube Giacoflex PER. Celui là même qui a servi à tester la pince à expansion et la sertisseuse à glissement conçue par Virax pour le tube PER/PEX série 5. *«Rien à dire, si ce n'est du bien, l'outil convient tout à fait à l'usage qu'en font nos clients avec le PER, PB. Nous travaillons d'ailleurs actuellement sur un autre produit, un tube multicouche sur lesquels nous procédons également à des essais de sertissage. Une façon pour nous de valider l'outillage Virax».*



La sertisseuse manuelle Virax

Sertissage à glissement et avis techniques

Pas de tube sans raccord, pas de raccord de tubes PER sans sertissage. Sensible à la dilatation thermique, le polyéthylène réticulé haute densité ne peut se fixer au moyen de colliers serrés. La pince à sertir par emboîtement convient donc idéalement à sa mise en œuvre. *« C'est pour nous un marché porteur, »* confirme Michael Raynal, le responsable Qualité de la société Anquier. Spécialisée dans le décolletage, Anquier (35 salariés) compte à son catalogue plus de 4300 références de raccords dont une douzaine pour les tubes PER/PEX. *« En 2002 nous avons obtenu du CSTB un avis technique pour le sertissage à glissement pour le tube PER, puis en 2004, sur les raccords à sertir par emboîtement ».* Par la même occasion, le laboratoire d'essais d'Anquier a testé (et approuvé) la pince à sertir manuelle Virax. *« Ce produit s'adapte très bien à nos raccords. Dans toutes les situations où nous l'avons testé, il remplit les caractéristiques attendues en termes pratiques et d'efficacité».*



Michel Gay, Directeur Technique de Giacomini France



La pince à expansion Virax





Raphaël Alric
un chef de produit Virax

Petite démonstration.

Phase 1 : la pince à expansion élargit le diamètre du tube.

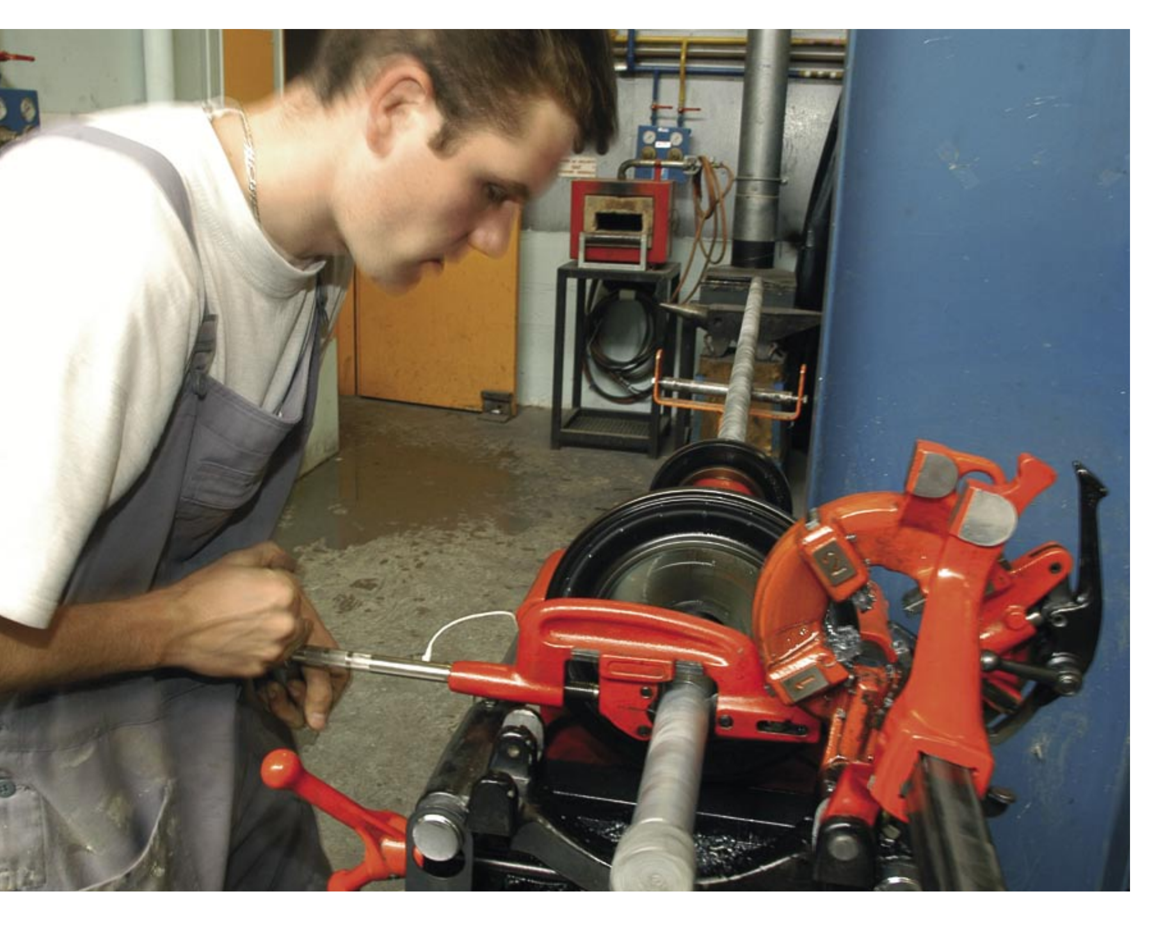
Phase 2 : le raccord est inséré dans le tube après positionnement de la bague.

Phase 3 : la sertisseuse manuelle à glissement vient pousser la bague contre le raccord.

Les nouveaux outils pour tubes PE et raccords à glissement n'ont pas de secret pour Raphaël Alric. Et pour cause. Il est depuis l'an dernier, chef de produit au sein de Virax. *« Mon rôle est de donner un avis aussi bien en termes de produits, que de prix ou de promotions,* explique t-il. *Avec la gamme PER comme avec d'autres produits, il s'agit de faire coïncider le cahier des charges technique avec la demande des utilisateurs et les contraintes du marché ».*

Raphaël Alric a suivi une formation (BAC F3 Electrotechnique + DUT de maintenance industrielle + école de commerce) qui le qualifie idéalement pour ce poste. Après un premier emploi dans la société Gilac (injection de matière plastique), il a rejoint l'usine et les bureaux d'Epernay. A 30 ans, père d'une petite Maëlle, il se plait visiblement dans sa nouvelle fonction : *« J'aime quand c'est technique, le rapport direct avec les produits. Chez Virax, je suis servi ».*

Concours Virax : l'édition 2006 s'annonce passionnante



Le concours organisé l'an dernier dans plus de 40 établissements de formation (lycées professionnels, centres AFPA, CFA…) a été un franc succès. Du coup, Virax réédite son expérience en 2006. Récompenses à l'appui.

C'était la première du concours Virax dans sa nouvelle formule. Le questionnaire soumis en 2005 aux futurs professionnels des métiers du sanitaire, du chauffage, de la climatisation et de la couverture, a confirmé la qualité des étudiants et l'intérêt qu'ils portent aux techniques de l'outillage.

De Quimper à Marseille, de Poissy à Chambéry, de Pont de Claix à Hyères, une quarantaine d'établissements d'enseignement professionnel (lycées professionnels, centres AFPA, CFA…) ont accueilli un représentant Virax pour une séance de questions. Au programme : installation, électricité, sanitaire, tubes, soudage brasage…

« La qualité des réponses a dépassé nos espoirs et nos estimations, explique Eric Le Barh, responsable du marketing, *à tel point que l'édition 2006 devra être plus difficile pour départager des candidats qui s'annoncent déjà plus nombreux que l'an passé. »*

Questions plus pointues, questionnaire plus passionnant encore, c'est à ce challenge que doivent s'attendre les candidats pour remporter le concours 2006 et bénéficier de ses récompenses. En 2005, des prix ont été remis aux vainqueurs de chaque établissement : 1er prix : Stillson de 14 + coupe gaine ; 2ème prix : ZR 32 ; 3ème prix : multiprise 240, complétés par des offres spéciales Virax en partenariat avec la distribution (réduction de 10%).

Quant aux 20 meilleurs au niveau national, ils se sont vus remettre des lecteurs DVD portable et des rasoirs Philips, des radio cassettes CD et des torches Mag Lite.

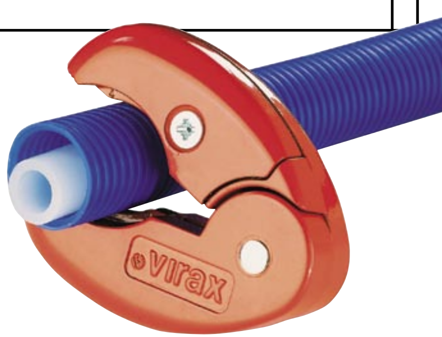
Rejoignez-nous !

Votre établissement ne participe pas encore au concours Virax ? Vous connaissez le responsable d'un lycée professionnel, d'un centre AFPA ou d'un CFA qui souhaite y participer ? N'hésitez pas à nous contacter ou à communiquer nos coordonnées.

Notre N°Azur est là pour ça : 0 870 788 469 (prix d'un appel local).



Infos Club services



Changez vos points en cadeaux !

Grâce au Club 1er, travailler avec les outils Virax est encore plus intéressant. Les membres du Club 1er se voient attribuer des points cadeaux pour l'achat de certains produits (demandez la brochure du Club 1er).

Classés en 8 familles, ces produits font l'objet d'une sélection rigoureuse. Ils correspondent précisément aux attentes des professionnels en termes de qualité et de durabilité.

Il vous suffit de faxer votre facture au 0 326 595 603 pour que vos points soient automatiquement pris en compte. Vous avez alors tout le loisir de choisir vos cadeaux dans la Boutique. Les chèques cadeaux sont directement utilisables dans une trentaine d'enseignes dont Fnac, Printemps, La Redoute, Conforama, Surcouf, Made in Sport, Eveil & Jeux, Orcanta, etc.

Il vous suffit de les présenter à la caisse lors de vos achats pour régler tout ou partie de vos produits.



Exemples de produits Gagnants

- une carotteuse V 130 (réf. 050010) : **800 pts**
- une sertisseuse électrohydraulique Viper P20+ (réf. 253021) : **350 pts**
- un braseur électrique Cobraz (réf. 527022) : **150 pts**
- un Fer à souder (réf. 524070) : **50 pts**
- un coupe tube PC 40 (réf. 214040) : **15 pts**
- un coupe gaine (réf. 211627) : **5 pts**

Exemples de conversion de points cadeaux

- **800 pts :** 6 bouteilles de Champagne
- **400 pts :** 3 bouteilles de whisky Paddy
- **300 pts :** radio cassette CD
- **150 pts :** un chèque cadeau d'une valeur de 15 Ð
- **100 pts :** coffret 6 boules de pétanque

et plein d'autres cadeaux (liste complète disponible sur demande)

Numéros utiles

- Pour toute question sur le Club et pour tout renseignement technique
  Contacter la hotline,
  le 0 870 788 469 (numéro azur /prix d'un appel local).
  Votre interlocutrice Club 1er vous répond du lundi au vendredi,
  de 8h00 à 12h15 et de 13h45 à 17h30
- Pour créditer vos points, renvoyez-nous votre facture.
  - Par télécopie au : **0 326 595 603**
- Pour commander vos cadeaux.
  - Par télécopie au : **0 326 595 603**
  ou par e-mail : club.1er@virax.com

TALENTS est édité par la société VIRAX, 39, quai de la marne BP 197, 51 206 Epernay Cedex. • Tél : 03 26 59 56 78 - Fax : 03 26 59 56 20, • Web : www.virax.fr , E-mail : club.1er@virax.com
Talents numéro 08 janvier 2006 : *Directeur de la publication :* Patrice Bondy • *Rédacteur en chef :* Eric Le Bahr • *Conseil et direction de projet :* Claude Chaffiotte, rmg : Connect • *Rédaction, conception graphique et réalisation :* Madison Square • *Rédacteurs :* Loïc Féron, • *Illustrations :* Antoine Chereau • *Photographies :* Frédéric Vielcanet • *Référence :* 899227 • *Dépôt légal :* en cours